

Der folgende Muster Businessplan beinhalten die wesentlichen Elemente eines Businessplans und orientiert sich an den Vorgaben einiger Kreditinstitute.

Es handelt sich um einen möglichen Aufbau der Themenuntergliederungen, welcher aber nach ihren individuellen Erfordernissen ergänzt oder vertieft werden sollte.

Das Ziel

Ziel ist es, einen 20 bis max. 30 Seiten umfassenden Plan für die Bank oder auch für Behörden (bspw. Agentur für Arbeit bei Beantragung eines Gründungszuschusses) zu verfassen.

Aufbau und Inhalt Businessplans

Deckblatt

Inhaltsverzeichnis

Kurzzusammenfassung

Zusammenfassung der wichtigsten Inhalte des Businessplans

Unternehmerprofil

Geschäftsidee

Zielgruppe

Markt und Wettbewerb

Marketing und Vertrieb

Unternehmensorganisation

SWOT Analyse

Finanzierung

Anhang

Businessplan zur Gründung einer/eines...

.....

Gründerin /Gründer

.....

Anschrift:

.....

.....

Telefon:

.....

Mail:

.....

URL:

.....

I Kurzzusammenfassung

Gründerin/Gründer:

Geburtsdatum:

Gründungsvorhaben:

Zielgruppe

Standort:

Rechtsform:

Firmenname:

Startdatum

Gesamtkapitalbedarf:

- Investitionssumme:

- Betriebsmittel:

Finanzierung: (Eigenkapital/Fremdkapital)
.....
.....

Zukunftsperspektive:
(Umsatz- und Rentabilitätsvorschau (Betriebsergebnis bzw. Gewinn vor Steuern (Jahr1, Jahr2, Jahr3)
.....
.....
.....

1. Zusammenfassung der wichtigsten Inhalte des Businessplans

Beginnen Sie mit einer Zusammenfassung Ihrer Geschäftsidee. Weshalb wird sie Früchte tragen? Wer profitiert, inwieweit sind Sie und Ihre Mitarbeiter für die kommenden Aufgaben gerüstet?

2. Unternehmerprofil

Planen Sie die Weiterleitung Ihres Businessplans an externe Dritte wie einen Finanzierungsgeber, fügen Sie einige Worte über Ihre Person mit ein. Gehen Sie dabei über Ihre handwerklichen Fähigkeiten, Ihren Meistertitel oder fachliche Weiterbildungen hinaus. Wo liegen Ihre persönlichen Stärken? Gerade Kreditgeber erwarten oftmals fundierte Kenntnisse im organisatorischen und buchhalterischen Bereich. Erwähnen Sie auch Ihre Motivation!

3. Geschäftsidee

Was ist neu an Ihrer Geschäftsidee? Möchten Sie sich mit einem Fokus auf Nachhaltigkeit von anderen Handwerksbetrieben abheben? Sind Sie auf einen Nischenbereich spezialisiert? Nennen Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale. Geben Sie auch einen langfristigen Ausblick zu Ihren Plänen und Erwartungen über die kommenden fünf oder zehn Jahre.

4. Zielgruppe

Wen möchten Sie mit Ihrer Idee ansprechen? Definieren Sie Ihre Zielgruppe. Möchten Sie Immobilieneigentümer von eigenen Solarpaneelen überzeugen, planen Sie einen Friseursalon ausschließlich für Kinder, Damen oder Herren, konzentrieren Sie sich auf eine spezifische Region?

5. Markt und Wettbewerb

Analysieren Sie Ihre Konkurrenz. Gibt es Mitbewerber in Ihrem Einzugsgebiet? Weshalb sind Sie trotz starken Wettbewerbs von Ihrem Erfolg überzeugt? Welche Faktoren beeinflussen Ihre Preisgestaltung?

Hinweis: Zur Konkurrenzanalyse können Sie unter anderem das Verbandsverzeichnis Ihrer Handwerkerinnung, Branchenbücher, Handwerksportale oder Online-Suchmaschinen nutzen.

6. Marketing und Vertrieb

In diesem Abschnitt widmen Sie sich der Kundenakquise und Kundenbindung. Wie möchten Sie potenzielle Auftraggeber von sich überzeugen? Folgen Sie mit Ihrer Idee einem gesellschaftlichen Trend? Wie lässt sich der erforderliche Bekanntheitsgrad Ihres Betriebs erreichen und ausweiten?

7. Unternehmensorganisation

Die Rechtsform Ihres Betriebes spielt eine bedeutende Rolle in Bezug auf die Struktur, Minimierung unternehmerischer Risiken und Wachstumsmöglichkeiten Ihres Handwerksunternehmens. Führen Sie unter anderem die folgenden Punkte auf:

- Soloselbstständige oder partnerschaftliche Geschäftsführung
- Gegenüberstellung bestehender / erwarteter Gewinne und Verluste
- Eigen- oder Fremdfinanzierung
- Rechtliche Gesichtspunkte wie handwerkliche Voraussetzungen
- Steuerliche Aspekte wie Ausbildungsbetrieb
- Mitgliedschaft in Handwerkskammer

8. SWOT Analyse

Als bekanntes Marketinginstrument bildet die SWOT-Analyse Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken ab. Für genau diese vier Positionierungen steht die Abkürzung für die englischsprachigen Begriffe strengths, weaknesses, opportunities und risks. Entsprechend stellen Sie in jedem genannten Feld Besonderheiten heraus und wissen so, wo Sie am Ende ansetzen müssen. Beispiele:

- Stärken: erfahrene und motivierte Mitarbeiter
- Schwächen: hohe Personalkosten
- Chancen: neue Technologien
- Risiken: Konkurrenz aus dem Ausland

9. Finanzierung

Berechnungen zur Finanzierung Ihrer Unternehmensidee bilden das Kernstück Ihres Businessplans. Denn sollte Ihre neue Geschäftsidee auch ein reines Herzensprojekt sein: Am Ende müssen Sie für einen langfristigen Erfolg auch erfolgreich wirtschaften.

- Schätzen Sie Ihren Kapitalbedarf ein. Werfen Sie nicht einfach eine Summe in den Raum, sondern gehen Sie ins Detail.
- Bedenken Sie, dass die wenigsten Neugründungen vom ersten Tag Kapital abwerfen
- Haben Sie finanziellen Spielraum bei Zahlungsausfällen?
- Kalkulieren Sie Kosten für Ihre Büroräume, Kraftfahrzeuge, Arbeitsmaterialien, aber auch für die Anmeldung Ihres Handwerks, Mitgliedschaften oder Versicherungsbeiträge.
- Unterteilen Sie Ihren Finanzplan in einmalige und wiederkehrende, fixe und variable Kosten auf.

Anmerkung:

Die verschiedenen Punkte im Muster Businessplan sollen Ihnen lediglich helfen, Ihren Text zu strukturieren und an die wesentlichen Punkte zur Beurteilung des Businessplans zu denken. Sie sollten jedoch die Punkte nach eigenem Bedarf erweitern, zusammenfassen und umstrukturieren abhängig von Ihrem Geschäftsmodell.

Beim Gründen eines Handwerksbetriebes kommen gerade zu Beginn viele nötigen Investitionen auf Sie zu. Trotzdem sollten Sie nicht an zu vielen Ecken sparen da dadurch im Verlauf Probleme auftreten.

Aus diesem Grund ermöglichen wir Existenzgründern ein Jahr die kostenlose Nutzung der Streit V.1, ohne Vertragsbindung und mit kostenloser Einrichtung.

www.streit-software.de/existenzgruender